

シリーズ

“キラリ企業”

の現場から 第72回

当社の支援サービスをご利用いただいている元気企業を紹介する“キラリ企業”の現場から。第72回目は、金属を中心とした旋盤による切削加工および精密部品の製作を行っている目黒区の富士精器(株)をご紹介します。同社には商談会「ビジネスマッチングin東京」などの公社事業をご利用いただきました。商談会への参加の経緯や、同社の今後の取り組みについて代表取締役社長の藤野雅之氏および営業グループ部長の津野博之氏にお話を伺いました。

出会い・繋がりを糧にして、社会に必要とされる企業へ

富士精器株式会社

設立から75年超、
時代の変化とともに形を変えてきた

目黒区にある富士精器(株)は長年切削による精密部品加工を行ってきた会社である。その歴史は古く、設立は昭和11年まで遡る。設立当初は電気部品の機械加工を行っていたが、その後、中島飛行機の直属工場として一式戦闘機(通称:隼)の部品を製作するようになる。戦後、同社は一度解散したものの自動車部品を製造する会社として再開し、1980年代にはNC旋盤を導入して多品種小ロットの精密部品を製造する会社へと舵をきった。同社は棒材からの切削加工を得意とし、最大で直径65mmの棒材に対する加工を行える。また、自動車部品の製作を行ってきたなかで培われた品質にも自信を持っている。



代表取締役社長の藤野雅之氏(左)と
営業グループ部長の津野博之氏(右)

世界チャンピオンも御用達?!

昨年、同社の問い合わせフォームに個人から仕事の依頼があった。なんとなしに依頼者をパソコンで調べてみると、ヨーヨーの世界チャンピオンではないか。依頼内容は世界で戦うための武器である「樹脂製ヨーヨーの製作」

である。難削材等の金属の削り出し加工を中心にやってきた同社ではあるが、樹脂の削り出しができないわけではない。ただ、ヨーヨー製作の経験はない上、チャンピオンは技術者ではないので図面と言えるものは一切なかった。そのような状況下でヨーヨーを作ることは簡単ではなかったが、同社の熟練工がサンプルを作っては意見をもらうという作業を何度も繰り返して形にしていっていった。希望通りの形ができて、重量が想定を超えてしまったりする等、簡単にはいかなかったが、何とか納品することができた。

これまでOEM専業として他社製品のみを作ってきた一町工場の初オリジナル製品が「現役チャンピオンが世界を相手に戦っていくための道具」という事実は社内を活気付けるには充分過ぎる程であった。その後も、新モデルの製作を依頼されるなど、チャンピオンとの関係は今も続いている。



製作を依頼された樹脂製ヨーヨーの形を
チタンで再現したオブジェ

リーマンショックと
相手が見えない営業での苦労の日々

平成20年のリーマンショック以前の同社は、その技術力を信頼している顧客からのリピート注文が多く、「待っていれば仕事が入ってくる」という会社であった。しかしリー

マンショックを発端とした世界的な景気減速により、仕事が半減してしまった。そこで、新規顧客を開拓するために展示会への参加を何回か試みたが、同社のブースを訪れる人が何処の誰で、製品に対して本当に興味を持っているのかどうかの判断が難しい状況がよくあり、出展による効果を測りかねていた。

「ビジネスマッチングin東京」への参加

今年の春先のこと、同社を訪問した公社職員より商談会「ビジネスマッチングin東京」を紹介された。「ビジネスマッチング」は受発注双方の商談希望を基にした事前マッチング方式の商談会で、受注側企業募集の段階ですでに発注案件が公開されており、先方が何を求めているのかが明確となっている。そこで同社は先方のニーズに応えられそうな案件を見つけ、これに参加することにした。また、事前セミナーへも参加し、営業ツールの作成や、キーマンのあぶり出しといった「限られた商談時間を有効に活用するためのヒント」を得て、資料や営業ツールの見直しを行って商談会当日に備えた。

当日は事前に組まれた商談に加えて、発注側企業の空き時間に追加で商談を申し込んだり、展示コーナーを活用して同社製品の展示をして他社と意見交換や技術の紹介を行ったりするなど有意義な時間を過ごした。新たな取引先の開拓を目指している同社にとって、参加企業



φ52丸棒材を切り出したヒートシンク(放熱器)。
フィンの厚さ0.8mm、フィンの間隔2.7mm、溝深さ17.5mmである

のニーズや技術の情報が開示されている本商談会は、相手の顔が見えない展示会と比べて効率的に行動でき、今後の商談につながるような出会いも見つかった。

地域に必要とされる企業へ

住宅街の真ん中にある同社は、取引先だけではなく地域社会とのつながりも大切にしている。藤野社長のご息女が小学生の時、担任の先生からの「社会科の授業の一環で、工場を見学させてもらえないか」という依頼を受け、同社で初めて小学生向けの工場見学を受け入れた。ほんの些細なきっかけから始まった話だったが、それから

15年を超える現在では延べ3,000人を超える小学生を受け入れ、今年3月には目黒区長から感謝状を授与されるまでになっている。対象が小学生となると、安全性を考慮して、見学が行われる1時間半程度の間に行える作業は限られる。また、説明にも人員を割かねばならないなど、受け入れは簡単ではない。だが、何度も受け入れを行っている中で、社員が「これは小学生にとって危ないな」と感じたものを自主的に片付けはじめるようになり、以前と比べるときれいな工場になった。また、社員が説明役をやることで、自分の作業だけでなく会社全体を考えるようになり視野が広がるなど、思いもかけない相乗効果が生じたという。

5年後、10年後の未来を見据えた取り組みへ

同社では、「量産品は今後コストの安い海外での生産になっていくが、試作品製作については、ある程度の仕事量は日本国内に残るのではないか。その仕事を受けるためにも社内の職人の技術を継承していくことが大変重要である」と考えている。そこで、土曜日に熟練工を講師とした社内講習会を開催し、同社の強みの一つである難削材の加工技術等の伝承を行っている。

また社内外で良い関係を築き、互いの信頼を深めるために「RRR(トリプルアール)」という合言葉を社内で共有して日々の業務に取り組んでいる。その“R”は“RESPECT”、“REAL”、“RELATIONSHIP”で、「常に他の人の 思考・感情・経験 に敬意を払い」、「本音で意見を出し話し合って最善の道を模索し」、「より良い人間関係作りに注力する」というもの。同社では個々の社員がこの合言葉を胸にきざみ、問題意識を持って「社会に必要とされる会社」を目指している。こうして社員の技術と思考の両面での向上を図ることで、社会のニーズの変化を敏感に感じて、それに迅速に順応していける会社へと日々進化している同社の今後の活躍が期待される。

(取引振興課 内藤洋輔)

企業名：富士精器株式会社

代表者：藤野 雅之

資本金：1,000万円 従業員数：17名

本社所在地：東京都目黒区碑文谷1-12-15

TEL：03-3715-5401

FAX：03-3792-0484

URL：<http://www.fujiseiki.co.jp/>